

手握英语专业八级证书 放弃月入万元高薪工作

从电商到主播 冰城姑娘鏖战互联网

□本报记者
董琳
文/摄

当新东方的董宇辉因直播带货圈粉无数的时候，活跃在快手平台的哈尔滨主播“大田”也引起了不少关注。她专业英语八级、教学经验8年，曾经是哈尔滨新东方最优秀的教师之一，却在7年前放弃月入万元的高薪工作转行互联网创业，淘宝开店、做微商、当主播，从零开始一步步建立起自己的“销售王国”。

如今，“大田”如愿成为自己的老板，收入也是从前的数倍，即便365天从早忙到晚、全年无休，她也觉得很开心、很满足。她说：“这些年最大的收获，不是赚了多少钱，而是创业路上摸爬滚打的经历，以及直播间里始终陪伴的家人和朋友。”



“科班生”不走寻常路 挑战自我零起点创业

今年39岁的“大田”大学毕业后，便与青梅竹马的男朋友小邢结婚，在父母安排下，小夫妻的房子、车子都买了。家里打算给两人安排到事业单位工作，可“大田”对那种一眼望到头的生活不感兴趣。“大田”大学学的是师范类大学英语专业，手握英语专业八级证书，一心想从事同声传译工作。可是，当时哈尔滨几乎没有能提供这种职位的单位。后来，“大田”见当时的英语培训市场十分火爆，时间灵活、工资也高，于是经过多轮面试应聘到新东方北京总部。小邢很支持妻子，陪她一起到北京考察。两人觉得还是家里好，于是打道回府，“大田”入职到哈尔滨新东方工作。

当老师的那些年，尽管每天面对可爱的孩子很开心，领薪水的时候也很满足，但是，“大田”内心仍是不安分，因为比起当老师，她更想做生意。2015年，“大田”辞去月薪万元的工作，开始电商创业。“大田”选择了门槛较低的淘宝店，用3000元钱进了第一批服装，卖光后再进货，像滚雪球一样，淘宝店逐渐有了稳定的销量。

为了寻找质优价廉的货源，“大田”夫妇一年往返广州多次，每一批货都亲自选款和检验。“大田”眼光独到，对品质要求高，经常能拿到别人拿不到的“尾单”，使店铺的服装很受欢迎。“不过这种货可遇不可求，一有消息大家都抢着要，而且因为款式比较杂，多数时候验货只能看卖家拿的几件样品，其余的款式和品质只能凭卖家介绍自己脑补，基本就靠赌。”“大田”说，有一次她订下十万元的货，等发到家才发现与样品完全不一样，品质相差悬殊，最后被人骗了订金，损失了近万元。

哪里跌倒就在哪里爬起，“大田”没有因为挫折而停止不前，她依然以东北女孩特有的热情和直率待人，觉得相互信任是做生意的基础，讨价还价也要留余地，只有双赢的生意才会持久。渐渐地，“大田”寻到一些信誉好的货源，双方有了信任，“大田”便让弟弟留在广州帮她发货。然后，“大田”又把目光转向微商，通过微信建立了上千人的客户群，两边同时卖货，营业额大幅上涨，收入也逐渐稳定了。四年时间，小两口的互联网创业初显成效。

传统电商转战直播

夫妻档年发快递十万件

2019年，由于传统电商的竞争日益激烈，做了4年网店的“大田”感觉经营似乎比以前难了。这时，直播带货开始“冒头”，相比传统电商以平面的线上文字、图片陈述让消费者了解产品的模式，直播通过镜头可以给消费者一种更直观、更全面的购物体验，也更容易吸引他们下单。看到这一点后，“大田”决定转战直播间。

“直播带货这条路起初并没有那么顺，压力非常大。”“大田”说，直播刚起步的时候，直播间就一两个人，每天更多时候都是对着镜头自言自语，即使这样，“大田”也会坚持完成每天两三个小时的自述。无数次想要放弃又无数次选择坚持，因为她知道不管做什么都有一个从0到1的过程，她笃定直播一定是电商接下来的发展趋势。

“大田”将微信群的好友引流进直播间，很多人通过直播对产品有了更直观的了解，尝到真正的实惠，于是把信息分享给更多朋友。日复一日，直播间从几个人到一两百人，很多陌生人变成了“大田”的铁粉。

“大田”对自己要求严格，不仅规定每天的工作时间，还给自己定业绩指标。每天，“大田”与小邢都会提前选好货品，三个小时的直播时间，她在前面播，小邢在下面当助手，忙不过来的时候，“大田”的妈妈也一起来帮忙。不论丈夫还是妈妈，“大田”都要求在直播时听从她指挥，一分钟过一款，三小时直播至少过150款衣服，每天营业额达到3000元才算完成任务。而“大田”直播结束，小邢的工作才只做完一半，他还要把当天在直播间和微信群下单的所有商品一一包好、打出快递单、统一交给快递员，平均每天300件，一年经小邢手发出的快递就是十万多件。

“主播的抗压能力一定要特别强，自我调节可以说是主播的一门必修课。”她告诉记者，直播间流量不稳定，数据有时如过山车一样，心情也跟着起起伏伏。每当看到直播间人少、不活跃或播了一个小时还未完成“任务”的时候，“大田”就会感到焦虑，会不停地否定自己，是不是能力不行或者是哪里出现问题？体力上的消耗很容易恢复，但是，心理上的消耗让人寝食难安。每次遇到这种情况，小两口下播后就会去好好吃一顿、喝两口，一起分析原因、总结经验，学习自我调节和控制情绪。



直播间收获正能量

不惧变革拥抱未来

直播这个行业极其残酷，全年无休，“大田”除了是一位主播以外，还是女儿、妻子、母亲，可是，除了每天在一起工作外，她根本没有时间以该有的身份去陪伴家人。当事业与家庭难以权衡的时候，这个一向大大咧咧、总是爱笑的东北姑娘也会感到沮丧和崩溃。这时，给她最大温暖和慰藉的就是直播间里的好姐妹。

“大田”告诉记者，直播间里70%都是女性，年龄在30岁至45岁之间。“我们有着相同的爱好及品味，还有着相同的宝妈身份，可以说是志同道合。我们因为买卖东西而结缘，彼此高度信任，慢慢地从陌生人变成了无话不说的姐妹。私下，我们会组织一个群，在一起谈谈孩子、说说老公，讨论一些教育方法，探讨一下夫妻之道。”

一次直播时，“大田”因为孩子学习的事影响心情，几个宝妈粉丝下播后就建了一个微信群，大家通过分享自己的经验来开导她。有时候，直播时小两口因为你来我往的小事闹矛盾，急性子的“大田”在直播现场就开始数落小邢。铁杆粉丝们马上就会发来私信，有人劝她消消气，有人替小邢说情，避免了多次直播“翻车”。“交这些姐妹们，是我做直播带货以来最大的收获。”她说。

采访中，“大田”始终说自己是“小主播”，小到直播间每次只有一两百人，但是，记者看到平台数据显示，她的粉丝成交比97.92%，粉丝粘性超过99%的同行同等级商家，很多粉丝在“大田”三年的直播中，复购300余次，世界冠军王曼丽也是她的铁粉。“大田”还说自己的团队是“家庭作坊”，老公、妈妈、大姑姐、弟弟……都来帮忙，跟那些有专业团队和策划人的“大主播”完全没法比。可是，曾为哈市很多大网红服务过的快递公司说，“最近这两年，他们走的走、撤的撤，谁家都没有你稳定。平均一天300件，全年发出十万多件快递。”

“大田”说她喜欢富有挑战的工作，喜欢不断设定目标通过努力不断打破的过程。虽然不确定直播带货的未来发展方向，但她会坚持做好每一天的直播，卖好每一件衣服，同时也做好迎接行业格局变化的准备。